



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/44/15
14 October 1997
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

第四十四届会议

1997年10月13日，日内瓦

高级别代表参加的会议

全球化、竞争、竞争力和发展

贸发会议秘书处的说明

一、基本问题

1. 国家间经济上相互依存迅速发展现已成为过去十年来全球化现象的特点，这尤其明显地表现在发展中国家日益参与国际贸易和资金流动，从而促进了全球分工和储蓄及投资分配。妥善稳健的宏观经济政策和向外的贸易政策，在这一改变中都是国家一级的重要因素。

2. 当今全球化进程中的主要推动力是企业向世界各地寻求利润。由于真正进入全球市场是经历各种贸易谈判“回合”后世界贸易自由化的结果，公司企业比过去更能自由地推行种种策略使它们得以利用一切可运用的竞争力来源，不论是劳力成本、资本成本、原材料成本、地点优势、具有伙伴公司或是其他因素，目的是在

它们选择的市場进行竞争。国际竞争现已成为改进资源分配和生產效率以及最终谋求更大发展的鞭策。

3. 这一全球化经济远见的核心是企业，不论是微型、小型、中型或大型企业。理想的是，公司要能灵活迅速地以对一有活力的环境——其特点是新技术、不断变化的市場需求和新竞争者的竞相角逐——作出反应。这一理想正可反映许多高度发达国家内的情况。但对许多发展中国家的大多数公司而言却不无讽刺意味。感受到国际贸易的竞争压力以及外来直接投资的流入(直接外资)虽然都是对改进竞争力的刺激，但对许多发展中国家企业而言却正好相反：在感受到国际竞争或是来自靠直接外资帮助成立的国内公司的竞争的情形下，它们可能是无法竞争的。对这些公司的首要优先考虑是发展供应能力，使之在国际上具有竞争力而不危及国内的社会和政治稳定。

4. 应当认识到的是，最广义而言，竞争是指“适者生存”；事实上，人们常说“竞争杀竞争”。因此人们向来普遍认识到需要政府作出干预以维持在结构和运作上都有竞争力的市場。如果全球化和自由化会导致竞争和发展，则它们必须伴以适当的竞争政策和法律以防止出现这样一种情况，即消除对贸易的关税和非关税壁垒限制的结果却被公司对竞争强加的障碍或政府对自由竞争市場强加的扭曲所否定。

5. 上述看法虽然尚需得到发展分析人员和决策者的高度同意，但却一致认为追求竞争必须考虑到处于不同发展阶段国家的特殊发展特性和约制因素。象许多经济学家所认为，如果竞争确实会在短期内通常产生静态率效收益，则政府仍需决定何种市場结构最适宜于国家经济以便在长期内取得动态效率收益。在全球一级出现的类似问题，例如，还关系到对知识产权的保护。因此竞争政策和法律都需要在促进可持续成长和发展——包括与就业和收入悬殊有关的目标——的大前提下同其他政策目标和手段相配合。

6. 从全球化和自由化的角度来看，这些问题现已变得更加复杂。首先，当国际公司在似乎是一单一市場和生產空间的世界经济开始运作，竞争性市場这一问题的提法是市場的“可竞争性，即不只是物货和服务方面的实际贸易竞争，而是来自藉直接投资设立的外国公司的潜在竞争。这一情况现已引起的关切是，国际投资流动的成长或大型公司对国内市场竞争性质的影响。结果之一是，在国家一级日益注

意需要把旨在防止市场集中和滥用支配地位的竞争政策和/或直接旨在改进国内企业竞争能力的政策同增大的可竞争性结合起来。

7. 在全球一级，全球化导致公司间出现了新的合作/竞争形式，这对竞争政策带来新的挑战。例如，大公司间为进行联合研究开发而作出合作安排，其中包括战略联盟，以期随后在使成果商业化的进程中进行竞争。这种合作安排可帮助推进技术进展的新领域。但它们也可对进入世界市场，特别是对发展中国家公司的进入市场，带来障碍。在这类情形下，需藉竞争政策和法律创造条件，据此使预期中的新参加者能改进它们的竞争力，从而克服对后进入市场者的累增不利条件。

8. 全球化对企业的全球性运作也产生了要求“平坦的竞技场”这一压力，例如采取严格的多边贸易纪律、使这类纪律扩大到所有国家，以及在新政策领域——包括涉及工业和甚至社会的政策领域——谈判多边纪律。全球化还对增多旨在实现比在多边一级有可能更深入的区域一体化安排带来推助之力，以便企业能够建立区域生产网。

9. 全球化鼓励了这样一种想法，即工业政策上的差异会对贸易带来扭曲，因此应当受制于多边(或区域)纪律。生产资源流动性的增加使得这一关切超过对工业政策的关切，进而扩大到广泛的社会、财政和环境问题。因此，许多决策者倾向于认为，国家如不遵照或不切实实行国际准则，在吸引投资和在国际贸易方面进行竞争上，都可为它们造成不公平的竞争条件。

10. 因此发展中国家试图设计的政策是要确保利益于自由贸易和投资制度、减少管制和私有化所能产生的效率收益，而同时确保它们的广大社会经济目标不致于受损。此外，它们希望确保它们进入世界市场的机会不致受到反竞争做法的阻碍。当前的挑战是，设计政策使贸易和投资制度自由化，同时保存它们有效推行这些目标的能力。这将需要在国家一级有一更广泛的竞争政策和法律概念，在国际上需要更强而有力的合作。

二、管理竞争：由成功的发展经验汲取的教益

11. 所有成功地同主要工业经济国家缩短差距的各国政府，均在奉行旨在指导促进竞争形式和重点的政策，不论是为了开展国内公司之间的竞争，还是面对来自

国际市场的竞争，目的均是为了实现特定的发展目标。对这些政策努力至为重要的是，现已认识到可阻碍国内公司有效地进入市场及其竞争的是抑制投资、技术进步和出口的一些互相牵制的体制和结构性障碍。这些障碍包括市场失利以及与产业组织和提供企业经营、管理和技术能力相关的问题。此外，需要注入较长时期的投资资源以及大部分公司得花费时间学习如何才能最佳地生产某一选定的产品或某一组产品，亦可为增长进程添加一个不定因素。利用这些动态要素时可使得竞争成为更不可预测的进程，超出人们从教课书中所认识到的。

12. 要在竞争的静态与动态组合要素之间求取平衡，对于当今处在全球化世界中的发展中国家尤其困难，不论从收入、生产率绩效还是从技术能力方面进行衡量差距均比以往更大，而小规模的市场、有限的企业家和生产投入、陈旧落伍的技术、缺乏效率的分销和通信系统或信息流动不足等现状，都构成市场准入的各种障碍。此外，一些新兴经济国家公司通常闯入的是业已成熟的产品市场，那里已有立足相当稳固的竞争者，且早已经历了代价沉重的学习过程。因此，初始生产成本往往高于那些外国竞争公司的产品。在这些条件之下，必需对自由化实行管理，以便释放出有益于国家经济的创建力，而不是破坏力。

13. 迄今为止，从日本起的一些东(北)亚发达国家和新兴工业化国家在驾御竞争促进本国发展目标方面一直是最为成功的。这些国家经济的特点政策上无疑差异有，但中国的香港是可能的例外，对维持这一工业化势头至为关键的始终在于推行政策增进利润和提供刺激促使私营部门为生产能力和生产率作出投资，并且激烈竞争争取国内外市场的更大份额。为此，政府政策的取向是致力于深化和更新工业结构，以实现类似于先进工业化国家的制造业生产构成，而不是追求增进资源分配的微观经济效益。

14. 旨在刺激这些经济国家中地方生产活动的贸易政策，结合了对不同成熟阶段工业的各种鼓励和保护。在发展初期阶段，传统的新建工业问题需要对地方工业作出高度保护。然而，即使在这些初期阶段，政策措施也是有选择性的，其明确目标是实现国际竞争力，因此与工业深度化、出口促进和技术更新密切相关。此外，鉴于在对有些进口品实行严格限制的同时也对另一些进口品征收低税率，甚至零税率，因此，平均税率和总体征税覆盖率都较低。

15. 贸易政策得到了旨在迅速扩大储蓄率和投资率政策的补充。除中国香港外，东亚各国采取了一些财政手段，诸如减免赋税、特殊折旧减免和延期交付利润所得税，增加公司利润和鼓励资金留成以加速资本积累。这类政策还发挥着催化作用，因为银行会更愿意放出贷款，用于符合加速折旧减免条件的投资。

16. 此外，由于综合采取了选择性的保护、对利率的控制和信贷分配以及管理式的竞争，包括鼓励合并、协调能力扩增、限制进入某些特定产业、对技术获取的甄选以及为诸如产品标准化、专业化和出口之类特定目的促进成立卡特尔等措施，使得利润超出了在自由市场条件下所得的水平。由此，允许国内价格偏离国际价格。日本在其追赶期时的价格情况尤其如此，再加上大韩民国和中国台湾省，这三个经济体由此稳步地建立了其国民公司的国际竞争力和最大限度地实现了工业深化。

17. 日本的管理式竞争是在二次大战后形成的。从最初阶段起就采取了旨在依顺序发展新兴企业和协调生产能力的措施，以实现规模经济并遏制过度竞争。最初允许公司获取高额利润由此使它们可建立强有力投资战略的垄断性地位，随后也作出了调整，以便其他新公司的加入。随着产业日臻精明老练，自由化措施被利用来增强财政和技术能力，但伴随着这些措施，还实行了受监督的合并活动，例如 1960 年代晚期对钢产实行的作法，以保证不致失去规模优势。

18. 该区域的其它地方在迅速实现工业化的努力中也推行了同样的作法。大韩民国于 1960 年代晚期和 1970 年代即实行了进口限制，以促进一些特定产业，并且还和能力扩增实行了管制。《工业发展法》(1986 年颁布)还采取了进一步措施防止供应国内外市场的国内公司之间发生过度的竞争。这项方针以出口绩效为条件给予的保护，使得能够从国内市场的销售中获得新增利润(以用于投资)。

19. 在中国台湾省的整个经济情势中，大公司并不是很显著的特点，卡特尔一直被利用来调节产出和一系列关键产品的出口。在那，“超出自由市场的利润”的积累是借出口绩效分配进口许可证的办法与出口挂钩，这一做法确保了那些通过引进稀缺进口商品获取巨额利润的公司也同时经由出口为台湾的经济成功作出贡献。

20. 管理式竞争扩大到外国公司的进入和活动。日本排除了直接外资，进而寻找其它获取外国技术和专门知识的途径。在大韩民国，政府采取的更新措施重点在于增强国内能力，限制直接外资是保护国内联合企业通常采用的办法。然而，有选择地利用直接外资确实发挥了一种实际和潜在的作用，对国内公司实行纪律约制。

直接外资在中国台湾省多少发挥了较大的作用，但在那也明显宁愿促进当地企业并增强岛内能力。这些经济体成功的更新提高使得近来已可参酌它们较高的工业化水平和其本国的跨国公司的出现对直接外资采取较开放的态度。

21. 其中大部分措施是以审慎协调一致的方式，于特定时刻针对一些特定工业实施的。它们不只是在各部门之间将特有的资源进行再分配，而且还以若干方式大幅度地扩增了总体积累率。第一，在促进学习、规模经济和生产增长率方面具有更大潜力的工业进行投资方面，则借政策提高对投资的平均回报率，由此增加总利润率，从而增进资本的积累。第二，总体资本积累率的提高是由于那些被看好的部门为经济的其它部门形成前挂后带的效应。最后，政策也有助于通过缓解对资本积累的关键性宏观经济限制因素，包括尤其是减轻对资本货物进口的国际收支平衡限制因素，促进了增长。

22. 与一些推行同样政策的其它发展中国家相比，东亚一些新兴工业化经济体在加速资本积累方面得以成功地获取“超常”利润，可归功于下列若干因素。第一，利润之可得之由于推行了有利于广泛国民利益的生产活动，而且政府采取行动关闭了非生产性的财富积累渠道。第二，财政补贴的提供和这些利润的兑现与绩效标准挂钩。至为重要的是，政府支持与私营部门绩效之间的相辅相成关系，促成了迅速递增的资本积累和增长。这不仅因为支持往往得到更高额投资的回报，而且也因为能反映投资质量的良好出口绩效需要加速积累，以便通过适应新技术、规模经济、学习和生产率增长来提高竞争力。

23. 东亚新兴工业化国家对这些政策的有效实施，关键取决于建立适当的公共和私营体制。基于精英管理原则建立的有力官僚机构发挥了重大的作用，持续性和不受日常政治压力影响也在为了保证相辅相成关系所需的政府——商业网络方面起了重大作用。与顶层商业组织的正式和非正式挂钩，以及与各部门的关系都有助于制订、执行和协调政策措施。

24. 基于大型、多样化商业集团以及所有权集中在少数内部投资者手中的公司结构，再加上与银行的密切关系，可使企业作出长期展望，从而建立一种不受短期利润目标考虑压力的公司管理格局。这种商业组织和拥有权，在资本、企业家能力和技能资源稀缺以及信息不足和不完善的情况下，可形成尤其有效的体制性安排。

它们有助于克服投资决策中的协调问题；便利信息交流，和减少围绕着投资项目的风险和不确定性；并通过鼓励公司相互创造外部因素以及为资助新建工业和研究发展活动提供全面补贴，使规模经济内部化和实现相互间的投资机会。同样，在银行和公司内组成的内部资本市场有助于减少借贷方的风险并降低投资成本和投资者为作出投资所需的回报率。

25. 这些结论对那些受审议的国家而言可解答这样一个问题，即“为何有些发展中国家在某些特定部门和工业成功地建立了竞争力，以及何种政策促成了这些成功？”再就这些国家而言，这些结论还可表明对“经受国际竞争是否就足够了，或促进竞争的积极政策是否也是必要的？”这一问题的答复显然是，经受竞争是不够的，而且竞争受管理式的。其它国家的经验或能提供某些别的教益。上述所审议的一些具体情况还可提供某些内容可用于答复下列问题，即“在建立致使发展中国家和经济转型期国家融入全球市场的必要条件方面，竞争法和政策发挥了什么样的作用？”和对于那些受审议的国家而言，“成功地获得国际竞争力是否会为就业、增长和发展带来了有利的影响？”高级别代表参加的会议势必需要讨论这些意见和结论是否可适用于处于世界经济全球化和自由化新情况下的其它国家。

三、全球化和边际化

26. 高级别代表参加的会议需要解决的另一个问题是“最不发达国家和其他结构薄弱或脆弱的经济面临边际化危险是否由于全球化进程而加剧，如果已经加剧，则这些国家能采取何种行动来加速增长和发展？”

27. 全球化和自由化进程内发展中国家的经济扩展和多样化开拓了许多新的机会，并通过扩大国际分工范围和改进生产要素流动为全世界繁荣开拓了新的机会。有些发展中国家已经得益于这种情况。然而一体化不是一种单向现象；有时它可能会逆转，而且可能会与平行的边际化进程并存。边际化概念极为复杂，可以利用许多属性来确定这种现象的特点。一方面边际化可以视为一种社会条件，是指各社会上处境不利的阶层。另一方面则可以将它视为一种影响到所有国家的经济现

象，这种现象妨碍经济和发展前景，并使得受影响的国家难以取得日益一体化可能给它们带来的潜在收益。

28. 在贸发会议这个政府间背景下，首先注意各国家边际化问题。鉴于最近几年里经济和贸易体制的自由化，确定这种边际化性质的一种自然方法是要看一国纳入正在全球化世界市场的程度。这类国家通常具有一些明确的特征。一个特点是，它们在过去 20 年中一直无法在很大程度上实现经济多样化，因此继续严重依赖初级商品。初级商品在世界贸易中的重要性正在降低，加上这些国家丧失了世界初级商品市场上的市场份额，因此它们在得益于全球化方面处于薄弱的地位。世界产出的部门构成转向初级商品密集程度较小的服务部门，加上技术进展有利于减少每产出单位使用的原材料，这似乎预示初级商品价格相对制成品价格而言会继续长期下降。因此如果这些国家的经济多样化不成功，其相对地位就会继续恶化。

29. 第二，人均外来直接投资和直接外资与国内生产总值的比例非常低，而且在许多情况下，这些国家的外来直接投资正在下降。实际上一个公认的倾向是，资本、技术和熟练劳力越来越集中于世界上最富有和活力比较大的经济体。许多人认为，技术发展具有重大的积极外在因素，如果这种观点是正确的话，全球化的这种“集中”特点就会自我加强，从而成为妨碍这些国家试图吸引直接外资的进一步障碍，因此有必要发展国际竞争性行业。

30. 第三，许多社会指数是与边际化密切相关的：例如预期寿命、婴儿死亡率、人均医生人数、识字率、平均学历和人均电话数量，所有这些指数都表明这些国家的水平大大低于其他国家。

31. 以上提到的边际化在多大程度上是全球化造成的？对这一问题的答案是复杂的。可以这样说，如果工业结构薄弱，迅速的进口自由化将难以促进生产力和提高竞争力。由于技术不适宜，设备过时、基础设施和支助服务不充分和过去保护程度太高，造成效率低，因此妨碍了经济薄弱国家的国内工业对付竞争的能力，尽管进口自由化在适当时会对增长和就业产生有活力的积极影响，但如果工人们失业并无法立即转产以便从其他生产性就业取得静态效率收益，效率不高的国内企业就会破产，随之产生社会代价。

32. 也没有必要进行全面的进口自由化来促进投资和出口。以上第二节叙述的在东亚成功地面向出口的发展战略事例，不仅表明企业必须首先坚定地扎根于国内

市场，而且还表明，出口成功发生在采取进口自由化政策之前，而不是在此之后。虽有必要确保出口商以世界价格取得原材料和其他投入，但也可为此目的有效地利用退税或出口外汇保留办法等机制。面临着边际化危险的国家里尚未建立这种办法有效运转所需要的机构。相反，它们的重点却放在普遍进口自由化上，以此来推动外贸货物部门的效率和竞争力。

33. 全球化和随之产生的自由化还对结构薄弱的经济产生了其他后果。因此这些国家在进行贸易自由化时首先进行实际货币贬值，以避免国际收支的急剧恶化。由于实际汇率是在开放型发展战略下影响到投资的一个关键变数，因此更为重要的是对流动资本实行适当的控制从而确保其稳定性。然而随着 1990 年代往来帐户和资本帐户的自由化，有些政府以有利于出口扩展的方式管理汇率的能力受到严重限制。此外，大多数这些国家受到沉重债的未偿债务还债务规定之苦，这些规定不断阻碍它们资助基础设施和贸易有关服务的能力，而这正是在全球化经济中进行有效竞争所必需的。

34. 此外，区域贸易安排多数不包括结构薄弱的经济体，因此这些安排的形成和扩展给这些国家带来了更大的危险。区域贸易安排对其成员国提供优惠的市场进入，因此歧视非成员国。最近几年里区域贸易安排加速增长，并正在建立新的区域贸易安排(例如纳夫塔和南锥共市)，其他安排则予扩大(例如欧盟)，而且某些现有的区域贸易安排之间正在建立正式联系，以致区域贸易安排占世界贸易的比例越来越大，有可能歧视被排除在外的国家。

35. 当然从原则上来说，最不发达国家和其他结构薄弱的国家可以利用其他措施促进出口，特别是非传统出口。在无针对性的出口促进政策情形下，竞争力取决于实际工资和实际汇率行为，并取决于生产力增长。在就业上升导致投资率提高和上升的基础上实现增长，在投资停滞不前或下降的条件下减少劳力以提高静态效率收益，从而一次性提高劳动生产力，通过这两种方法都可以改进生产力。为了可持续地改进出口绩效，不仅需要在投资率上升的基础上提高生产力，而且还需要制定政策来确保实际工资的增长速度不超过生产力增长，而且汇率需保持在稳定和具有竞争力的水平上。令人遗憾的是，在多数这些国家里，实际工资已经相当低，因此为了提高竞争力而进一步降低实际工资的余地很小。此外，正如前文所指出，金融

自由化正在缩小现行汇率政策的余地。这给最不发达国家和其他结构薄弱的国家留下了一个政策难题。高级别会议或愿解决这一难题。

四、电子商业和在国际贸易方面的未来竞争

36. 电子商业的到来对国际贸易方面的竞争和竞争力思维是一新的挑战。在许多方面,涉及广大电子商业领域活动的组织和企业所采取的策略可预示今后竞争(和有时候反竞争)行为以何种方式形成全球市场,对较小的参与者而言(包括许多发展中国家,特别是最不发达国家,以及更一般而言,中小型企业),电子商业可能在外国和国际市场上提供新的竞争方式。同时,在无最起码电讯基础结构的情形下,电子商业不可能发生这一简单事实,都可对较小参与者以及诸如非洲这样的整个区域直接引起进入问题。过去四个月以来,几个主要参与者(美国、欧洲联盟、日本和经合组织)公开表示了它们对于“电子商业全球框架的立场。因此高级别代表参加的会议可提供一个及时的机会研讨这一辩论的发展方向并在这方面提议一些行动途径。

37. 电子商业是新里卡德国际贸易理论找到首次真实应用的一个领域。这一理论是:交易成本最低,信息匀称且广泛可得。这可说明何以有些分析人员把这理论形容为“无摩擦的资本主义”,而其他人则宁愿把它认为是“后资本主义竞争模式”。从分析观点,电子商业有下列三个特性:(一)电子商业是信息密集的贸易进行方式(因此是技术密集的方式);(二)电子商业涉及的交易成本最低(有时甚至无需成本);(三)电子商业对有些生产因素可提供大为增加的流动性。电子商业因此既能使较小参与者在全球贸易中进一步一体化,也是能使有些其他参与者进一步边缘化的一个因素。进入国际网络的费用将是一个鉴别因素。

38. 相对于竞争的另一个电子商业特性关系到电子商业涉及一大群参与者的合作,包括硬件制造商(例如电讯设备、计算机)、软件生产商(例如操作系统、密码编码软件、网络浏览器、数据库、智能辅助程序)、一般服务提供商(例如电讯公司、经营人、互联网服务提供商、贸易经纪人)和部门服务提供者(例如海关、银行、运输人、保险人)。在这复杂的环境中,许多战略联盟日益形成,这对管制者和竞争管理机构都是一种不断的挑战。

39. 在政策方面，电子商业大体上仍然是一个未经探查的领域。对电子商业的有些最活跃参与者而言，这却是资产，因为在极少法律、规范和财务障碍的情形下国际电子贸易流动得以迅速发展。其他人则相反地认为电子商业不会产生充分好处，除非对此“比赛”订出一些规则，使之成为有助于经济成长和发展的一种真正的全球工具。在这方面，可述及有些主要政策问题如下：

- 进入机会——如何使电子商业提供给所有人和尤其是世界较不发达地区？如何能减少电讯费用以更好地便利最不发达国家参与全球网络？目前为“更快接通非洲”作出的努力进展如何？可能影响到非洲的新发展情形如何(诸如开办低地球轨道卫星系统)？
- 贸易谈判——旨在促进贸易更自由化的多边进程应当如何处理电子商业？依照《新加坡信息技术协议》(1996年12月)的结论，世贸组织已开始顺利谈判《基本电讯服务协议》(1997年2月，日内瓦)。金融服务贸易讨论正在继续和世贸组织开始正在积极探讨关于贸易促进的新“问题”之际，看来电子商业在进行中的多边进程中越来越是一个“缺少的环节”。
- 竞争法律——现有的竞争条例应当如何作出修正以便考虑到电子商业的到来？例如，在任一特定市场或地区要获得电子信息服务比获得有形服务更容易：单单这一事实如何影响到目前的国家市场可竞争性概念？
- 知识产权——应当如何从实际上向世界任何地区即刻转让和出售大量信息和资讯的可能性来重新考虑知识产权？在这一世界上如何能有效地保护知识产权？
- 支付——政府和相关的货币管理当局在电子支付时代如何能监测货币创造？电子信用工具、信用担保和支付在全球(即在域外)开始使用之际，在无必然同任一特定货币联系的情形下，谁能对这类流动行使相关的宏观经济管理和控制权？
- 征税——财政当局如何对电子商业流动课征税捐？它们是否应当这样做？在大多数发展中国家，进口税在政府税收中占最大比例：电子商

业的扩展将如何影响到这类税收，“免税的互联网商业”（例如美国所提议）如何会影响到这些国家的收入？

- 安全——电子交易参与者如何能对传输的信息和资讯的保密性和完整性作出保证？如何把商业交易的必要保密性(包括以密码输送的信息)同现有关于出口控制或竞争的规定相结合？
- 管治——在不妨碍电子商业扩大和发展的情形下，尤其是在世界较不发达地区，如何对全球电子商业基础结构作出适当管治？当前关于互联网域名的辩论如何影响到这一问题？

40. 确立一个全球电子商业框架这一问题对信息基础结构水平相对较低的参与者，例如一般最不发达国家和非洲大陆，尤为重要。许多最不发达国家的经验表明，进入全球信息网的费用是比较低的。它们的经验也表明，用于电子商业的最新最精致的工具常是最简单最容易使用的，成本费也不断在减少。贸发会议甚至以其“贸易点培育器”示范说明，未连接互联网的最不发达国家都可能得到现行的互联网服务。参与电子商业的可能性对最不发达国家的岛屿和内陆国家尤为重要，因为运费常常高得怕人。贸发会议的贸易点方案近来作出的实验表明，电子商业工具对最不发达国家出口服务业例如旅游业，是有潜力的。

41. 在许多最不发达国家和非洲国家由于缺少必要的消费者“关键群众”以吸引外国资本资助它们的电讯基础结构，电子商业正可提供一条能期望对投资有大量利润的途径。因为必需的基础结构具有多种价值，电子商业能有助于较贫穷国家具备可用于教育、保健和政府的重要通讯工具和设备。低地球轨道卫星系统提出的新观点可为最不发达国家以及整个非洲大陆的发展和一体化提供机会。但应当铭记的是，在较贫穷国家，甚至比在世界其他地区，电子商业势必成为促进对外竞争力的一种因素，但这些国家必须能够跃进基本的技术和相应的运作方法。对如何资助这一跃进，则需采取富有想象力的办法，包括发展人力资源。成功的实例，诸如孟加拉国的 Grameenphone 例子，都是这方面的鼓励力量。

42. 近来若干主要参与者，包括美国、欧盟、日本和经合组织，现已对电子商业采取主动行动。但到目前为止，在关于电子商业的辩论中明显缺少发展方向。作出的许多提议，对发展中国家以及尤其是最不发达国家的发展进程来说，确实可认

为是积极的。但在对提出的各种选择缺少针对发展作出思考和分析的情形下，这些国家仍然很难对关于全球电子商业的积极议程表示大力支持。

43. 高级别代表参加的会议正可提供一个及时的机会填补这一缺口。讨论或可特别集中于采取何种措施以促进较不发达地区——包括非洲——和最不发达国家参与电子商业和获取关于电子商业的基本技术和专门知识。

--- -- -- -- --